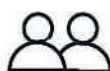


Hervé Manet

Héraclès Investissement



"Détenir, d'ici deux à trois ans, un patrimoine total de 1 milliard d'euros"

Discrètement mais sûrement, la foncière patrimoniale créée par Xavier Alvarez-Roman poursuit sa stratégie de développement. Nommé président du directoire d'Héraclès Investissement il y a un an, Hervé Manet revient sur les fondamentaux du groupe et dévoile la stratégie de cette foncière plutôt atypique.

Quelques mots d'abord sur Héraclès Investissement que vous avez rejoint il y a maintenant un an ?

Héraclès Investissement est une société foncière patrimoniale créée en 2003 par Xavier Alvarez-Roman, qui en est l'unique actionnaire. La structure holding dispose de deux sociétés de moyens que sont Héraclès Développement, qui assure le sourcing, la réalisation des projets et Héraclès Gestion, qui a en charge l'asset management, le property et la commercialisation du patrimoine. Ce patrimoine est logé dans six foncières, dont quatre sont thématiques, détenues à 100 % par Héraclès Investissement et deux sont en co-investissement, avec des partenaires.

Quelles sont-elles et quelles sont leurs particularités ?

Les foncières thématiques portent soit des actifs

de commerce, soit de l'immobilier d'entreprise, soit des résidences gérées. La dernière est multi-actifs. Celles partenariales sont pour l'une multi-actifs et pour l'autre à destination des secteurs de la santé et de l'éducation.

Pourquoi une foncière multi-actifs ?

Elle a pour vocation de devenir partenariale comme le sont deux autres foncières que nous détenons également : Héraclès Life, OPPCI créée en 2015 avec des partenaires luxembourgeois, et Héraclès Vie, société de SCPI créée en décembre 2016 avec un investisseur de premier rang.

Quelle est la particularité d'Héraclès et comment fonctionne le groupe ?

Nous ne gérons pas des fonds, mais travaillons pour notre propre compte ou celui de nos partenaires associés : ce modèle plait car il montre que nous assumons nous aussi la prise

**PARCOURS EXPRESS****1982-1999**

SAE et SAE Immobilier

1999-2007Marignan Immobilier, devenu
Bouffonds Marignan Immobilier
Président**2007-2015**

Icade

Président d'Icade promotion et
membre du comité exécutif d'Icade,
en charge du pôle promotion
(logement, tertiaire et public)**Depuis juillet 2016**Héraclès Investissement
Président

Retrouvez son parcours sur

IMMO WEEK • FR

de risque. Un des atouts majeurs d'Héraclès est la rapidité : face à un projet, nous sommes en capacité d'agir vite, de faire une offre rapide et de sécuriser le risque commercial. Notre périmètre d'intervention, qui compte 30 salariés est l'Hexagone : nous sommes présents en Ile-de-France, dans la métropole lyonnaise, à Marseille, Montpellier, Bordeaux et très bientôt à Nice, Nantes et Lille.

Quel est le patrimoine actuel ?

Au 31 décembre 2016, le patrimoine s'élève, en quote-part, à 346 millions d'euros ; il est de 515 millions d'euros en prenant en compte la part de nos partenaires. Ce patrimoine est situé pour les deux-tiers en Ile-de-France et un tiers en régions, avec une répartition pour l'heure inégale : 40 % commerces, 40 % résidences gérées et 20 % bureaux. L'objectif est, à terme, de parvenir à l'équilibre entre ces trois classes d'actifs. L'enjeu que nous nous sommes fixé est d'être, à horizon dix ans, la première foncière patrimoniale privée et de détenir, d'ici deux à trois ans, un patrimoine total d'un milliard d'euros (pour notre seule quote-part). Nous recherchons des opérations très en amont et conservons les actifs dans notre patrimoine sur une longue période. Notre préoccupation est la qualité et non la quantité ; cela signifie

le meilleur exploitant, le meilleur locataire, le meilleur projet dont l'usage peut être réversible, et un partenariat établi avec une ou plusieurs collectivités dont nous sommes les "compagnons de route".

"L'enjeu que nous nous sommes fixé est d'être à horizon dix ans, la première foncière patrimoniale privée"...

Comment intervenez-vous ?

Le rôle d'Héraclès est de sourcer les opérations, mener à bien leur production et créer de la valeur. Ceci recouvre trois activités : trouver les opérations potentielles – terrains, bâtiments et portefeuilles – pour notre propre compte ou pour celui des partenaires avec lesquels nous sommes associés ; jouer notre rôle d'investisseurs et enfin assurer l'asset et le property management de nos actifs. Le plan de développement est ambitieux et, dans ce cadre, mon propre rôle est de réaliser le plan stratégique défini avec notre actionnaire, d'animer l'équipe, de développer la société et de lui apporter une image institutionnelle et d'expert des marchés.

Que recherchez-vous ?

La "cible", les critères de choix, varient selon les opérations : pour le commerce, nous recherchons des surfaces variant de 2 000 à 20 000 m² ; pour le bureau, entre 3 000 et 10 000 m². Quant aux résidences gérées, nous nous intéressons aux résidences étudiants, seniors, et tourisme d'affaires. Nous sommes aussi présents sur quelques actifs d'hôtellerie bien-être (thalasso et balnéothérapie). L'une de nos particularités est que nous restons propriétaires de nos acquisitions et en confions l'exploitation à des tiers, via des baux commerciaux de longue durée.



Perspective d'un programme à Massy (91)



Perspective d'un programme à Massy (91)

Etes-vous présent dans les consultations comme "Inventons la métropole" ?

Nous allons rarement sur les consultations. Nous pouvons en revanche être adossés à des promoteurs qui viendront faire appel à nous en tant qu'investisseur.

Peut-on évoquer quelques opérations emblématiques ou programmes en cours ou à venir ?

Citons par exemple un programme à Massy, quartier Atlantis, où nous avons acquis un actif industriel dans un secteur que la ville souhaitait rendre résidentiel – elle avait modifié son PLU pour cela – que nous allons transformer en produits patrimoniaux : résidences étudiants, résidences chercheurs, bureaux et résidence de tourisme et 15 000 m² de logements "classiques" que nous réalisons avec des promoteurs du résidentiel. Parmi nos sujets en cours, Porte de Montreuil, une opération mixte de 18 000 m² constituée d'une résidence étudiants, de bureaux et de commerces dont l'architecte sera signée de Jean-Michel Wilmotte. Autre projet, Porte

d'Ivry, développé sur 22 000 m² en lieu et place d'actifs industriels que nous avons rachetés et sur lesquels seront créées des résidences gérées (seniors, étudiants, tourisme d'affaires). A Vélizy, nous nous portons acquéreur d'un actif de bureaux dans lequel resteront les occupants actuels ; le résiduel de foncier sera transformé en espaces de coworking et résidence de tourisme d'affaires. En province, à Lyon Confluence, nous avons acquis, en Vefa, et réhabilitons des commerces (1 500 m²) et un immeuble de bureaux (3 000 m²) qui seront livrés à la fin de l'année. Nous acquérons, également en Vefa et à la demande de la SPL Lyon Confluence, une opération mixte (commerces/bureaux) de 3 500 m² environ sur la place François Mitterrand. Dans l'Oise, à Chambly, nous venons de lancer la réalisation d'un "retail park" de 18 000 m², Chamblyrama, à vocation de loisirs, de culture et de bien-être. Et cette liste est loin d'être exhaustive car nos projets sont nombreux.

Le coworking est-il un nouveau sujet pour Héraclès ?

Les modèles précédents sont remis en cause, un nouveau modèle non encore précisément défini

En savoir plus sur :

IMMO WEEK • FR



Une résidence étudiante de 4 500 m², d'une capacité de 164 chambres, située à Saint-Denis face à l'Université Paris 8.

est en train de naître et il faut proposer, en matière d'immobilier de bureau, la souplesse la plus grande et une réversibilité. Le coworking, ce sont des espaces non affectés, sans cloisons, qu'il est possible d'aménager à loisir avec une offre de services.

Vous avez évoqué un travail en partenariat : le nombre des partenaires actuels a-t-il vocation à s'accroître ?

Aujourd'hui nous sommes ouverts à d'autres partenariats, des discussions sont d'ailleurs en cours. Notre démarche est de trouver tout d'abord les projets pour nous-mêmes, en les proposant ensuite à nos partenaires. Nous nous positionnons sur des projets d'envergure, complexes, de construction ou de restructuration ou des reprises de sociétés. A noter que nous intervenons en libérant le vendeur des conditions suspensives, ce qui nous permet

d'être agiles et rapides dans nos engagements. Ceci est permis par une gouvernance souple, en capacité de décider rapidement et un travail en mode projets. L'investissement patrimonial est la finalité de notre métier construit autour des trois socles que sont la promotion, l'investissement et la gestion.

Y-a-t-il des développements prévus en Europe ou plus loin ?

Absolument : nous venons d'ouvrir une activité en Espagne, Héraclès Spain, qui interviendra principalement sur les marchés madrilène et barcelonais. Son périmètre d'intervention est le même que celui d'Héraclès Investissement, à savoir les trois classes d'actifs que sont le bureau, le commerce et les résidences gérées.



Propos recueillis par
Catherine Bocquet
Rédactrice en chef

cbocquet@immoweek.fr
@cybcath